



MARCA PERSONAL Y ORIENTACIÓN HACIA EL EMPLEO

COLEGIO DE INGENIEROS DE CAMINOS,
CANALES Y PUERTOS DEMARCACIÓN DE MURCIA



- *El éxito en la economía del conocimiento les pertenece a quienes conocen sus propios puntos fuertes, sus valores, y sus formas de rendir mejor.*
 - Peter Drucker.

NUEVO ENTORNO EN EL QUE NOS MOVEMOS

- The paradox: Paradigm shift. Managing in “disruptive time”.

We are in a VUCA environment: volatile, uncertain, complex and ambiguous.

“VUCA”: *Volatility, uncertainty, complexity and ambiguity.*



EL CAMBIO DE PARADIGMA. ADQUISICIÓN DE NUEVOS HÁBITOS.

- Charles Handy. 1989. *El espíritu hambriento. Más allá del capitalismo.*
- “*Hemos pasado del trabajo vitalicio a la empleabilidad vitalicia (employability). De esta manera aparece la cultura del “aprendizaje de toda la vida” (lifelong learning), que consiste en mantener nuestra efectividad profesional como individuos sobre la base de la constante actualización de conocimientos teóricos y habilidades prácticas a lo largo de nuestra vida laboral*”.



Empleabilidad

PLANIFICACIÓN – MARCA PERSONAL

- Visión de carrera a tres años. Plan estratégico a un año.
- Definición de los objetivos.
- Creación de la estrategia.
- Aplicación de las tecnologías y recursos propios. Localización del target.

MARCA PERSONAL, REPUTACIÓN ONLINE

**La reputación online no trata sobre qué o quién eres,
trata sobre cómo se te percibe en los entornos online.**

ESPACIOS 2.0

- > Perfiles en redes sociales.
- > Foros
- > Blog.
- > Web
- > Wiki Images
- Wiki Media
- > Wikipedia
- > Wiki Data

MEDIOS

Visibilidad – Objetivos

- Construir imagen personal, huella digital positiva.
- Creación de una Red de Contactos, cómo puedes ayudar.
- Tiempo, planificación semanal.
- Motivación, actitud ante las dificultades.

CUIDADO CON:

- Datos personales.
- Contactos en cada red.
- Enfoque: ¿Podría verlo tu jefe?
- Enfoque: Compañeros de oficina.
- ¿WhatsApp?

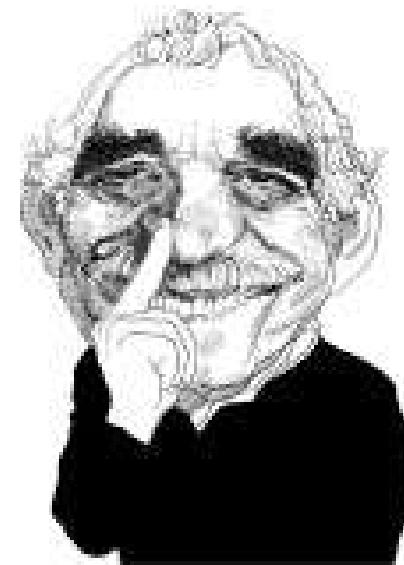
CLAVES PARA LIDERAR MI CAMBIO. MODELO DE EFICACIA.

| | | | | |
|---|-----------|-----------------|----------|--|
| Objetivo | | | | |
| Identificar experiencias (demostrar estar capacitado o con las que hayas adquirido habilidades o competencias) | | | | |
| En hojas posteriores habrá una o varias con por ej. Una experiencia, en un tiempo realizada, con unas funciones, con unos logros o fracasos alcanzados, y con una o varias habilidades, competencias o conocimientos adquiridos, entrenados, indícalo sintéticamente. | | | | |
| Ser práctico, eficiente y orientado al objetivo: ¿saber qué he hecho? | | | | |
| HISTORIAL PROFESIONAL | | | | |
| FORMACIÓN | | | | |
| Título | Organismo | Fecha obtención | Duración | |
| 1. Reglada | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 2. Cursos con título | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 3. Cursos sin título | | | | |
| EXPERIENCIAS | | | | |
| Empresa | Puesto | Inicio | Fin | |
| 1. Laboral | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 2. Prácticas | | | | |
| 3. Otras experiencias | | | | |
| PROYECTOS RELEVANTES | | | | |
| Proyecto | Empresa | Descripción | Fin | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

*"La vida no es la que uno vivió,
sino la que uno recuerda, y
cómo la recuerda para
contarla."*

Sigmund Freud
Para Ti

Gabriel García Marquez



AUTOCONOCIMIENTO/AUTOANÁLISIS Y ANÁLISIS DEL CONTEXTO. “SER”.

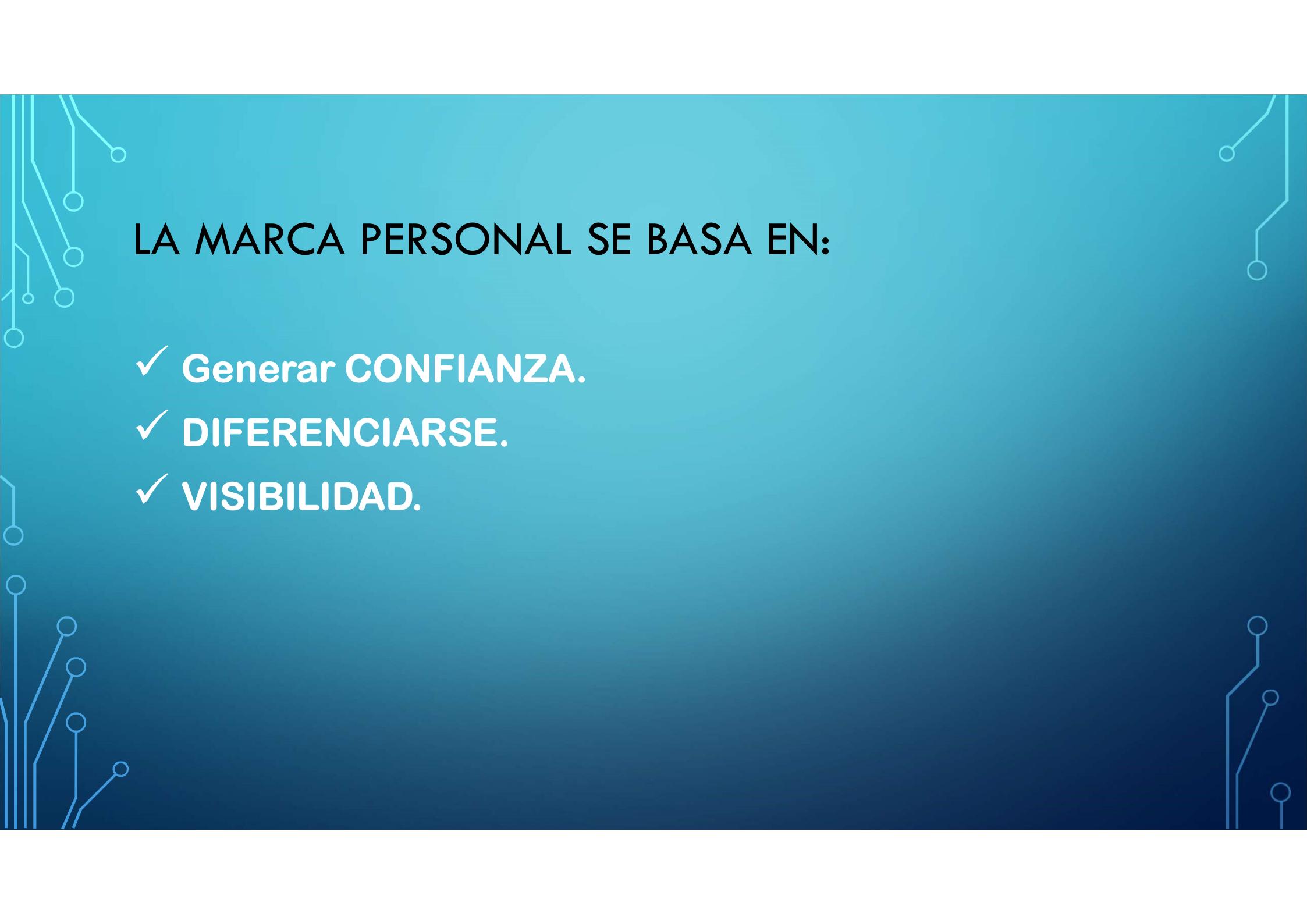
- ¿Quién SOY?.
- Reflexión.

AUTOCONCEPTO. LA ESTRUCTURA DE LA MARCA PERSONAL.



RESPONDE A PREGUNTAS:

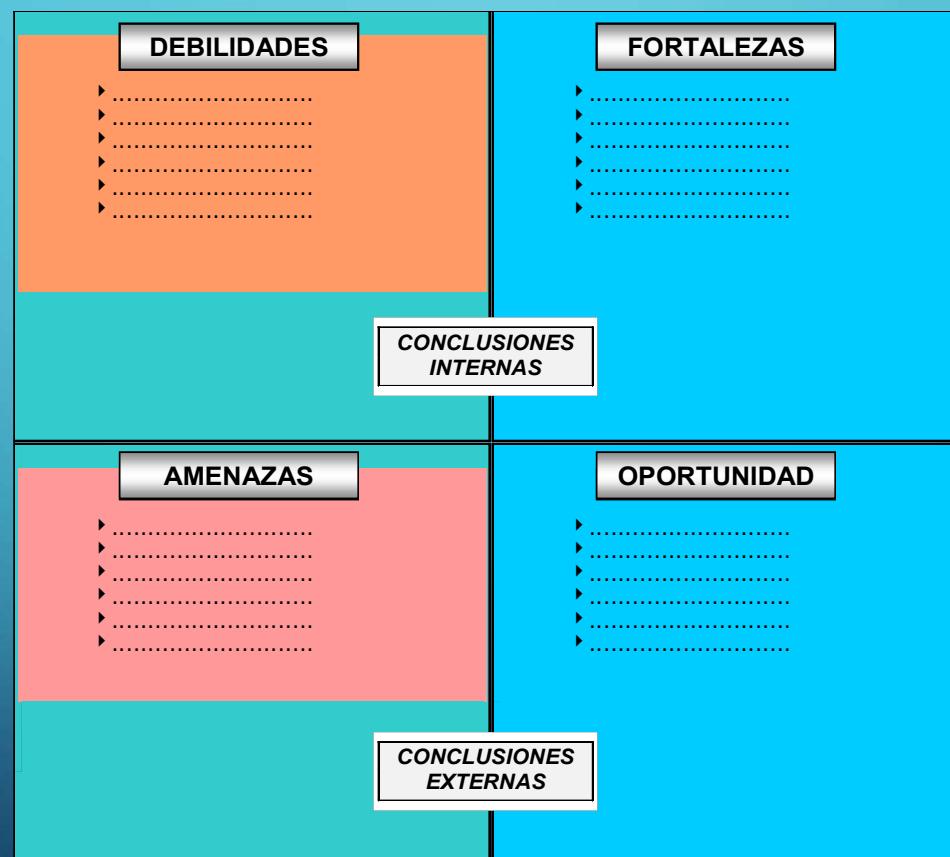
1. QUIÉN SOY?.
2. CUÁL ES MI OBJETIVO PROFESIONAL?.
3. CÓMO LO HAGO?.
4. PARA QUÉ?. MOTIVACIÓN.
5. APORTACIÓN DE VALOR?. Qué ofrezco?.



LA MARCA PERSONAL SE BASA EN:

- ✓ Generar CONFIANZA.
- ✓ DIFERENCIARSE.
- ✓ VISIBILIDAD.

D.A.F.O PERSONAL.



MI OBJETIVO PROFESIONAL



OBJETIVO PROFESIONAL

- Define lo que quieras hacer.
- Da dirección, prioriza y orienta tu desarrollo profesional y/ o tu búsqueda.
- Establece el cómo y el qué de tu CV y otras comunicaciones que puedas hacer.
- Es el núcleo de tu PAP + Plan de MK.
- Es una oportunidad para explorar opciones.

OBJETIVO PROFESIONAL

- **EL OBJETIVO PROFESIONAL** está cuando se es capaz de resumirlo en una frase, y es comprendido por las personas que trabajan fuera y dentro de tu profesión.
- Es un reflejo de ti y de DÓNDE quieras dirigir tu CARRERA y tu VIDA.
- *Elabora una frase que describa de forma concisa el tipo de trabajo que buscas.*

ACCIONES

- AUTOEVALUACIÓN realista de si mismo.
 - Evaluar tus habilidades y competencias transferibles.
 - Características personales.
 - Valores.
 - Intereses profesionales.
- CUADRO DE ALTERNATIVAS PROFESIONALES.
 - Evaluación realista de cómo puedes transferir tus habilidades a otras funciones o sectores.

OBJETIVO PROFESIONAL

- Considerar opciones por CUENTA PROPIA. Investigar el camino y evaluación realista de cómo tus habilidades, intereses y valores apoyan esta dirección de carrera.
- LOGROS PROFESIONALES.

PREGUNTAS A EXPLORAR PARA DETERMINAR EL OBJETIVO PROFESIONAL.

- Cuáles son mis **INTERESES**?. Con qué disfruto?. Qué tipo de entorno o **ACTIVIDAD** me atrae?.
- Qué **HAGO MEJOR**? . Cuáles son mis **5 HABILIDADES** y **COMPETENCIAS** transferibles más fuertes?. Qué me **DIFERENCIA** de otros que están buscando una posición similar?.
- Cuáles son mis **VALORES** y **PRIORIDADES**? . Qué es **IMPORTANTE** para mi?. Cómo encaja el **TRABAJO** con los otros aspectos de mi vida?.
- Cómo sería mi **TRABAJO IDEAL**? . Cómo quiero que sea mi **VIDA** y mi trabajo de aquí a 5 años?.
- Cómo describiría mi estilo de **DIRECCIÓN** y mi **PERSONALIDAD**? . Cómo encajan con mi **OBJETIVO PROFESIONAL**?.
- **CONSIDERANDO** todo lo anterior, **ES REALISTA MI OBJETIVO**?.

FLOR DE NELSON BOLLES.



FORTALEZAS

- El uso de DECLARACIONES POSITIVAS.
- YO en 30 segundos.
- Las declaraciones positivas eficaces resaltan los logros clave y tienen impacto.
- Son declaraciones de hechos.
- Requieren ser redactadas y practicadas hasta que parezcan naturales.

FORTALEZAS

- Formulación de DECLARACIONES POSITIVAS.
 1. Identificar un VALOR, HABILIDAD, FORTALEZA o un logro que se quiera mostrar y esté relacionado con tu objetivo.
 2. Proporciona un EJEMPLO específico de dicha habilidad.
 3. Muestra el RESULTADO de esa habilidad (si es posible mejor hacer referencia a %, cantidades o cifras que reafirmen lo que asevera).
 4. Asegurarse que la declaración es PERTINENTE con las NECESIDADES de la organización.

LOGROS PROFESIONALES

- El análisis de LOGROS es la base fundamental para descubrir cuál es tu VALOR DIFERENCIAL.
- Es el primer paso para identificar COMPETENCIAS y PUNTOS FUERTES.
- Diseñar un CV atractivo.

LOGROS PROFESIONALES

- Son útiles también para elaborar la MARCA PERSONAL y ofrecer resultados tangibles a tu reclutador.
 - La comunicación clara y segura de los LOGROS PROFESIONALES marcará una diferencia en la entrevista profesional.
-
- - Es la mejor respuesta a la pregunta: *¿Por qué debemos elegirte a ti y no a otro candidato para este puesto?*.

LOGROS PROFESIONALES

- Cada logro es un **INDICADOR** de una o más **HABILIDADES** en **ACCIÓN**, a veces combinadas con las características personales adecuadas.
- Además de identificar los logros, el segundo paso es desarrollar una **HISTORIA PARA CADA LOGRO** y ver **QUÉ HABILIDADES** has utilizado.
- Las **HISTORIAS DE LOGROS** serán útiles en otras formas y momentos:
 - Para **AUMENTAR EFECTIVIDAD** de tu CV.
 - Para **AUMENTAR IMPACTO** en tus **ENTREVISTAS**.

DESCRIBE UN LOGRO PROFESIONAL

- *Descripción de la situación.*
- *Descripción de los obstáculos enfrentados.*
- *Enumeración de las acciones llevadas a cabo.*
- *Resultados obtenidos. Beneficios para la empresa u organización.*

HABILIDADES/ COMPETENCIAS TRANSFERIBLES.

- Es importante conocer tus **HABILIDADES** para encontrar puestos que requieran esas habilidades.
- Para poder transferirlas a esas áreas funcionales o sectores.
- Te ayudará a identificar mercados potenciales.
- Y a comunicar tu valor a un potencial empleador.
- Normalmente, cuando tenemos **ÉXITO** es porque estamos utilizando nuestras habilidades –son ventajas para la tarea que nos ocupa-.

Por ello, **IDENTIFICAR HABILIDADES** a través de **LOGROS**.

RED DE CONTACTOS Y EMPRESAS DIANA

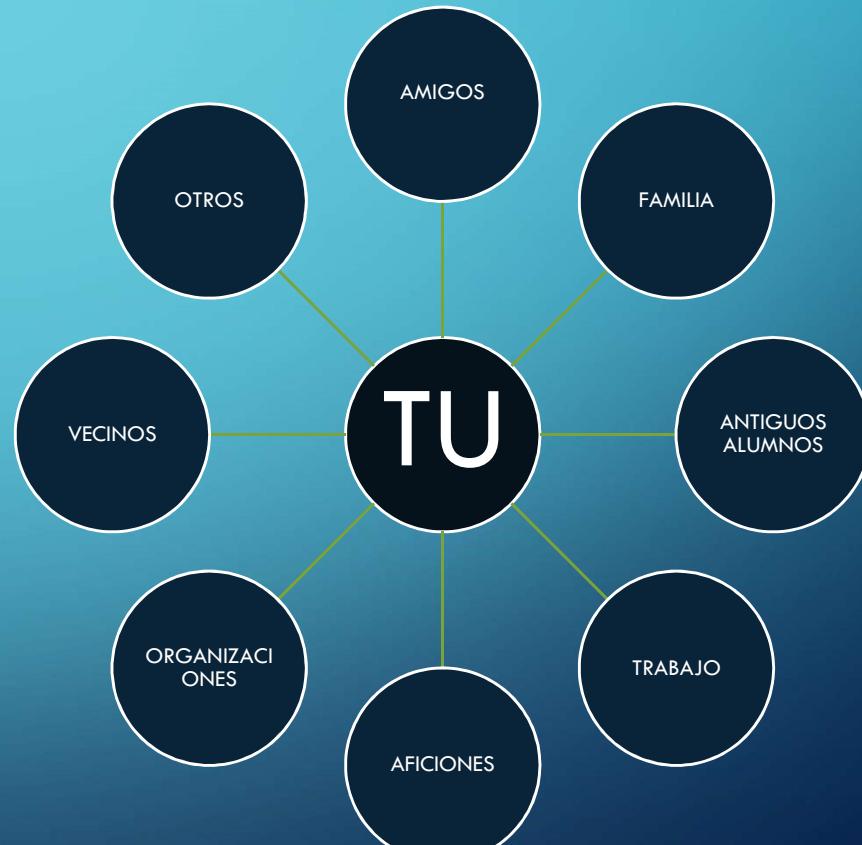


TEST DE NETWORKING.

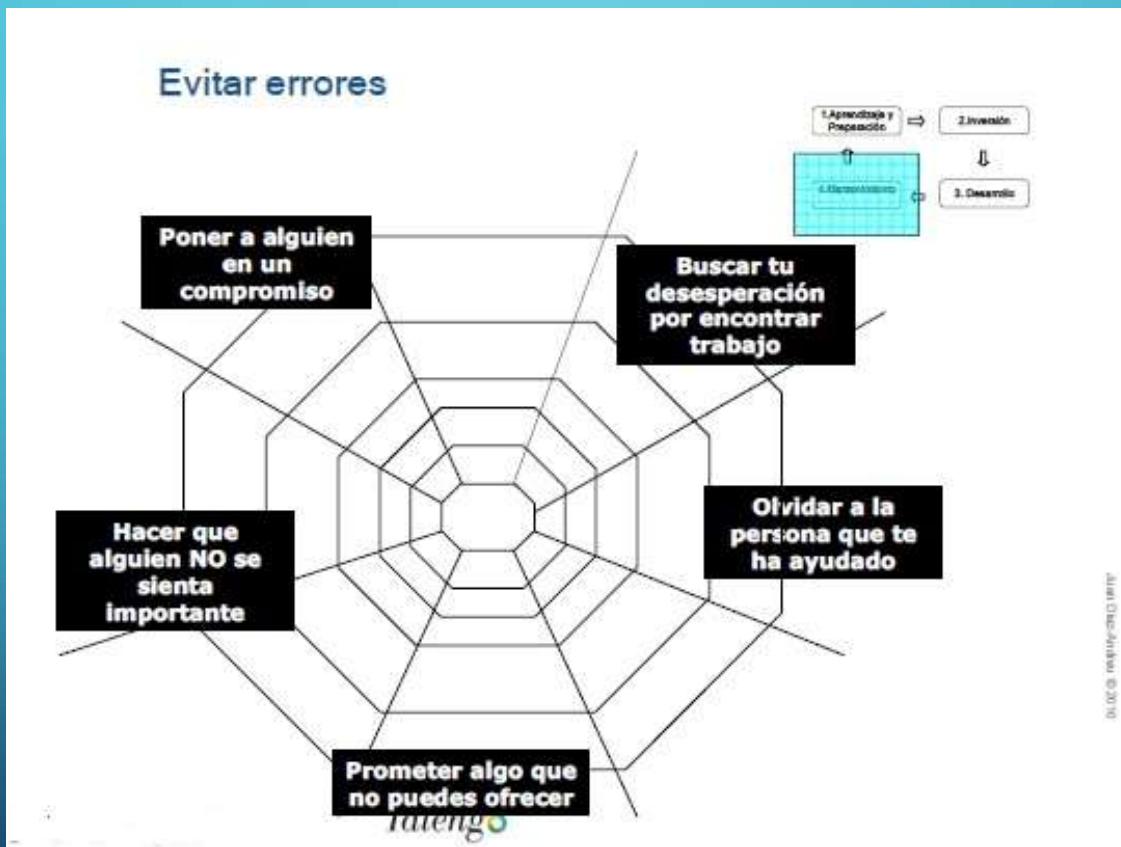
- *Dedicas, cada cuánto tiempo a comer con alguien diferente?.*
- *Te paras a pensar en cómo poner en contacto a personas que conoces a quienes pueda interesar conocer a otros?.*
- *Dedicas tiempo a mantener una agenda actualizada?. Qué sistema utilizas para ello?.*
- *Te planteas ir a conferencias o te informas sobre actividades que te puedan aportar y en las que puedes conocer a gente diferentes?.*
- *Te sueles acordar de tus amigos/ conocidos no sólo cuando necesitas algo de ellos?.*
- *Conoces a alguien que hace todas estas cosas y te pregunta cómo?.*

MI NETWORKING

- Crea tu diagrama de relaciones.
- Haz una lista de las personas en cada grupo.
- Limita la lista a las personas que te devolverían una llamada de teléfono (contactos reales).
- Piensa en cómo puedes poner en contacto a unas personas con otras (a quién le puede venir bien conocerse).



EVITAR ERRORES



¿CÓMO DECIDES TU FUTURO?



CARLOS ARTEAGA SÁNCHEZ



- Project Manager en Hidroconta S.A, 242 contactos. Hidroconta S.A. 108 contactos en común
- Hidroconta es una empresa pionera en la investigación, fabricación y distribución de productos para el control de los recursos hídricos. Atesoramos más de veinticinco años de experiencia en este sector, con profesionales altamente cualificados y elaborando proyectos y soluciones integrales, siempre con la máxima calidad, economía y eficacia en cada uno de nuestros productos.
- 4 años de experiencia, ¿fluidez de Duolingo? No incluye párrafo inicial.
- Carlos Arteaga ok. Facebook, ok. Instagram ok. Infojobs, ok. Foto WhatsApp ok.
- <https://www.linkedin.com/in/carlos-arteaga-s%C3%A1nchez-72419498/>

MIRIAM GARCÍA OLIVA

- Researcher at Tragsatec, LinkedIn 202 contactos. 3 contactos en común.
- Ingeniería – investigación, dice lo que ha hecho, no lo que quiere hacer.
- LinkedIn permite perfil en español e inglés, solo tiene en inglés.
- Fortaleza, dominio del idioma Inglés.
- Google, ok. Facebook, ? Instagram ?, foto WhatsApp ok.
- https://www.linkedin.com/in/miriamgoliva/?locale=es_ES
- <https://orcid.org/0000-0001-5580-6747>
- Facebook, **Seminarios Programa de doctorado "Biodiversidad y Gestión Ambiental"**



PATRICIO TRIPIANA GARCÍA



- Planificador de proyectos en Repsol, Grupo Cartago Ingenieros.
- Grupo CARTAGO desarrolla servicios de ingeniería y de dirección y supervisión de obra en la construcción y puesta en marcha de plantas industriales, petroquímicas, centrales térmicas, centrales de recursos renovables y centrales nucleares.
- LinkedIn 406 contactos, 196 contactos en común.
- Párrafo LinkedIn, ok. Inglés ¿?, WhatsApp foto familia. ¿traslado?
- Google, ok. Facebook, ? Instagram ok, infojobs ok.
- <https://www.linkedin.com/in/patriciodavidtripianagarcia/>
- ¿Jugador profesional de futbol sala?

MARCO D. RAMÓN MOROCHO



- Ingeniero Caminos, Canales y Puertos. Asistente Técnico en Dirección de Obra
- Incotec Consultores, Ingeniería civil, 1 año y 8 meses.
- Párrafo LinkedIn ¿?, Inglés ¿?, 188 contactos, comunes 16.
- Google, ok (Marco Ramón Morocho). Facebook (Marco Ramón) ok. Instagram.
- ¿foto de WhatsApp? Comprobar.
- <https://www.linkedin.com/in/marco-d-ram%C3%B3n-morocho-887a73119/>

ÁLVARO MARTÍNEZ TOURNÉ



- LinkedIn, 33 contactos. 18 en común.
- Prácticas en Coltec Ingeniería y ACO3 Proyectos y Obras.
- Máster Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UCAM.
- Inglés ¿?, Párrafo LinkedIn ¿?
- ¿obra, ingeniería, oposiciones, gestión múltiple?
- <https://www.linkedin.com/in/%C3%A1lvaro-mart%C3%ADnez-tourn%C3%A9-%C3%A9-26191965/>
- Facebook, ¿fotos de portada? Y de perfil?, foto WhatsApp ¿?

TRABAJO QUE SE DEBE PRESENTAR ORAL Y ESCRITO AL FINALIZAR EL PROGRAMA.

- Visión ¿Quién quieres ser dentro de tres años?
- CV. Plan de negocio. Plan del emprendedor. Plan de empleo.
- Marca personal.
- “ELEVATOR PITCH”.